

Гайдара и Черномырдина ориентировались на перспективу создания в России высококонкурентной среды даже в тех базовых отраслях промышленности, где свободная конкуренция просто противопоказана, то есть ВПК, нефтехимия, станкостроение, машиностроение. В экономическом сознании правящей элиты возобладала вера в творческую силу рыночных заклинаний, дескать, рынок сам породит эффективную самоорганизацию промышленного комплекса.

Создание так называемого «механизма» свободной конкуренции началось с 1992 г. в рамках антимонопольной политики, которая последовательно осуществлялась по двум направлениям: 1) либерализация внешней торговли 2) реструктурирование крупных производственных и научно-производственных объединений, организованных в период СССР. Вместо предполагаемой конкурентной, саморганизующейся среды среды в экономическую систему были искусственно привнесены факторы дезорганизации, хаоса, очевидные проявления которых – неуправляемость валютно-денежного оборота, инфляция, продовольственная зависимость от стран дальнего зарубежья, финансово обескровленные АО в собственной обрабатывающей промышленности. Трудно поверить, что создание такой всеобъемлющей неопределенности явится фактором, стимулирующим реальное накопление в промышленности. Если фирма не контролирует условия собственного долгосрочного развития, то как у её руководства могут возникнуть решения об инвестициях в основной капитал, которые даже в условиях стабильной рыночной конъюнктуры окупятся не менее чем за десять лет?

Кроме того, само дробление крупных производственных комплексов на более мелкие объекты ослабило конкурентные позиции российских АО на внутреннем и внешнем рынках по сравнению с западными мощными ТНК.

Таким образом, возник дополнительный фактор дезинвестирования – утечка отечественного капитала (переведенного в СКВ) за рубеж.

Но ведь опыт экономического роста западных индустриальных стран как раз показывает такую устойчивую форму организации крупного бизнеса как вертикально интегрированные транснациональные компании. Они контролируют условия собственного долгосрочного развития благодаря единому производственно-технологическому комплексу предприятий, от добычи сырья до реализации продукции. Факт производственной самообеспеченности сделал их привлекательными объектами инвестирования.

В связи с этим в России, и объективно связанных с ней странах СНГ,

перспективным является курс на формирование ТНК по ранее существовавшим производственно-технологическим цепочкам. Постановка такой задачи представляется исторически актуальной, а её практическое решение зависит от политической воли правительств союзных государств.

Передача колебаний между странами

(на примере распространения мексиканского и азиатского кризисов)

М.Ю. Чепиков

В Азиатском и Мексиканском валютно-финансовых кризисах особое место занимает существование побочных эффектов. Исследователи относят подобные эффекты либо к иррациональному поведению инвесторов, либо к более привычным, базовым причинам.

Высокая корреляция между доходностью фондового и валютного рынков в странах с растущей рыночной экономикой не обязательно свидетельствует об иррациональных побочных эффектах. Например, цены активов должны зависеть от ожиданий будущих денежных потоков и от способов дисконтирования таких потоков. Поскольку ожидания включают оценку риска, основанную на исходных данных, цены активов и доходность на активы могут тесно коррелировать, опираясь на единый набор исходных данных. Изменение базовых макроэкономических условий, тем не менее, не объясняет полностью наступления кризиса. Иными словами, по этим данным можно определить страны близкие к валютному кризису, но нельзя предсказать последовательность вхождения в кризис (которая будет первой, второй и так далее).

Последовательное вовлечение стран в кризис можно объяснить через передачу ("заражение") валютного кризиса. Предложено три гипотезы, объясняющих корреляцию между кризисами в странах с растущим рынком.

Ряд авторов (Eichengreen, Rose, Wyplosz, Goldstein) указывают на важность торговых потоков и эффектов конкурентоспособности как путей передачи колебаний. В частности, когда удешевление валюты происходит в одной стране, прямые торговые партнеры или конкуренты на третьих рынках испытывают сильнейшее снижение конкурентоспособности, что делает их валюты объектом спекулятивных атак.

Второй способ "заражения" относится к эффекту "будильника" (wake-up call phenomenon - Goldstein). Эта гипотеза полагает, что, если одна страна (например, Таиланд) испытывает трудности, то это побуждает инвесторов пересмотреть свое отношение к другим странам. Если инвесторы чувствуют такую же слабость у других

стран, включая глубокие структурные проблемы (обычно трудно поддающиеся измерению), кредитный рейтинг других стран падает, и кризис распространяется.

Финансовые связи между странами составляют третий канал передачи колебаний. До начала кризиса Корейские банки накопили значительные объемы высокодоходных Бразильских и Российских долговых обязательств. Когда Корейские банки столкнулись с серьезными проблемами ликвидности, они стали распродавать Бразильские и Российские активы, что привело к падению цен на активы этих стран. Аналогично, Бразильские инвесторы приступили к продаже Российских долгов. Таким образом, если рынок недостаточно глубок, продажи активов одной группой инвесторов могут привести к изменению цен на активы, создавая тем самым передачу шока от одной страны к другой.

В периоды финансовых стрессов эти колебания усиливаются недостатком информации, когда нужно принимать решения в короткие сроки. Невозможность отделить один тип заемщика от другого и быстрое изменение портфеля "из расчета на худшее" приводит к тому, что все заемщики оцениваются как находящиеся в "одинаковых" условиях.

Опыт Беларуси показывает, что существуют разновидности вышеупомянутых каналов, например, ослабление основного торгового партнера (России) снижает спрос на белорусский экспорт (даже за бартер), а в условиях зависимости от импорта это неизбежно вынуждает удешевлять национальную валюту.

Отсутствие поддержки и нерешительные действия (неопределенность в политике), вероятно, усиливают кризис. С другой стороны, опыт Чехии и Бразилии показывает быстрое осознание необходимости монетарной корректировки для противодействия давлению на обменный курс. Высокий процент в начале кризиса и его последующее снижение по мере восстановления доверия и укрепления фискальных показателей оказались своевременными и защитили страны от падения кредитного рейтинга.

Другие способы политики, как, например форвардные операции Банка Таиланда, лишь разожгли кризис, снижая доверие к валюте. Возможность использовать заемные средства для валютных операций в начале кризиса и снижение доступа к займам в ходе кризиса явились основной причиной быстрого распространения кризиса между рынками и странами.

Блокирование каналов передачи валютных кризисов требует не ограничения финансовых рынков, а их развития при наличии здоровой макроэкономической среды,

гибкой монетарной политики и своевременной реакции центрального банка, диверсификации международной торговли, последовательной экономической политики по преодолению структурных проблем экономики.

Мелкий и крупный капитал: альянс в переходной экономике

З.Г. Косенко

Стратегическая цель прогрессивной трансформации экономики – повышение уровня экономической свободы ее субъектов и, как следствие, расширение горизонта экономического роста. Определение экономической свободы как рыночной узко и малосодержательно. В основе экономической свободы лежит вступление субъекта в общественное производство на основе частной собственности, или, что то же самое, своего капитала в его разнообразных формах, включая так называемый "человеческий".

Частная собственность доступна большинству, если первоначальный денежный капитал вполне соизмерим с душевым уровнем дохода. При отсутствии этого условия и незначительности другого капитала (недвижимость, современная техника, солидное образование) затруднительно начать любой, даже мелкий бизнес. Существенность этой преграды хорошо видна на практике в процессе реформирования экономики стран с относительно низким уровнем жизни.

Стимулирование развития сферы мелкого бизнеса – лишь один полюс экономической свободы, но чрезвычайно мобильный. При этом мелкий бизнес существует как переходная форма экономических отношений, лишь если он носит массовый характер и выступает в роли целостной сферы: со своими банками, биржами, ассоциациями, союзами, фондами и т.д.

Значимость мелкого бизнеса в рассматриваемом контексте состоит в том, что именно он как массовое явление жестко связывает в каждой "экономической точке" рост доходов с реальным ростом производства. Это обстоятельство позволяет рассматривать сферу мелкого бизнеса как возможную социальную и экономическую опору антиинфляционной политики, так как тем самым уменьшается инфляционный разрыв между номинальными и реальными доходами. Существенная черта мелкого бизнеса – его мобильность, которая проявляется в приоритетной способности открывать новые рыночные типы, через посредничество работать в качестве механизма "смычки" разных операций в единый хозяйственный оборот.

Второй полюс экономической свободы – наличие крупного бизнеса (крупного капитала). Мелкий бизнес, будучи непосредственно формой экономической свободы,